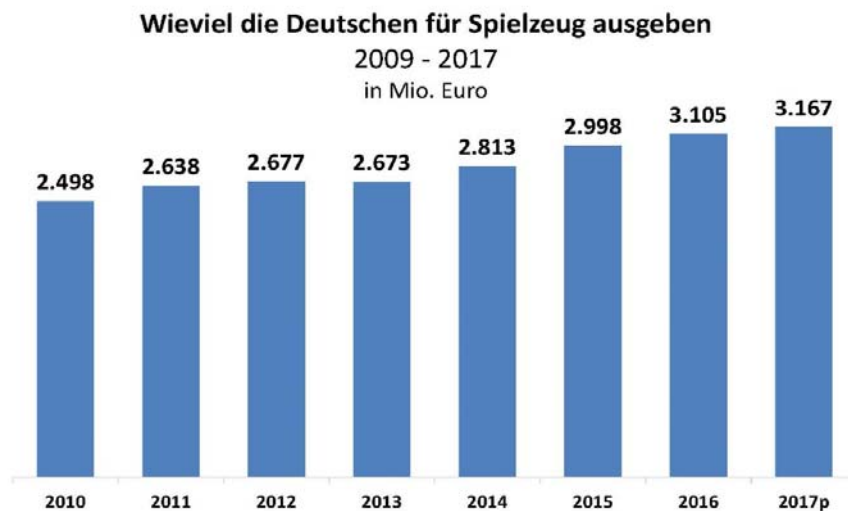


## Spielwarenhändler erwarten gutes Weihnachtsgeschäft Handel rechnet mit Umsatzplus – Renditedruck steigt

Die belebte Weltwirtschaft kurbelt in 2017 auch die deutsche Wirtschaft an und beschert dem Einzelhandel in Deutschland **zuversichtliche Konsumenten**. „Wer einen sicheren Arbeitsplatz hat, spart nicht bei den Spielzeug-Geschenken für die Kleinsten. 2017 wird das vierte Jahr in Folge sein, in dem die Deutschen mehr für Spielzeug ausgeben als im Vorjahr“, erklärt Willy Fischel, der Geschäftsführer des Handelsverband Spielwaren (BVS). „In den Spielzeuggeschäften sorgt die stimmungsvolle Weihnachtsdekoration für vorweihnachtliche Begeisterung – auch bei den Erwachsenen“, so Fischel. „Nachdem die Spielwarenhändler im vergangenen Jahr die 3 Milliarden-Marke geknackt haben, gehen sie auch in diesem Jahr zuversichtlich ins Weihnachtsgeschäft.“

Heiligabend fällt in diesem Jahr auf den 4. Advent, somit ist die Adventszeit **auf 3 Wochen verkürzt**. Der Handel rechnet deshalb mit einer weiteren Konzentration der Weihnachtseinkäufe auf die 3 Wochen vor Weihnachten. Die Konsumenten sind deshalb gut beraten, den Spielzeugkauf nicht zu lange hinauszuschieben, um auch alle Spielzeugwünsche zu erfüllen. Das Weihnachtsgeschäft im November und Dezember hat mit gut **40 %** einen besonders hohen Anteil am Jahresergebnis. Egal ob im Netz oder in der Fußgängerzone, das Weihnachtsgeschäft hat im Spielwarenhandel eine besonders große Bedeutung.

Die Konsumenten entscheiden mit ihren Einkäufen in den nächsten Wochen bis Jahresende wie das finale Ergebnis aussieht. Wenn alles super läuft, erwartet der Kölner BVS ein **Umsatzplus von bis zu 2 %**. Damit würde der Inlandsmarkt von 3,105 Mrd. Euro in 2016 (zu Endverbraucherpreisen, Basis: consumer panel npdgroup deutschland) auf **3,167 Mrd. € in 2017** wachsen.



Quelle: 2009 - 2016: Verbraucherpanel der npdgroup deutschland GmbH, neue Erfassungsmethode ab 2012, daher Zahlen mit Vorjahren nicht vergleichbar.

PRESEMITTEILUNG

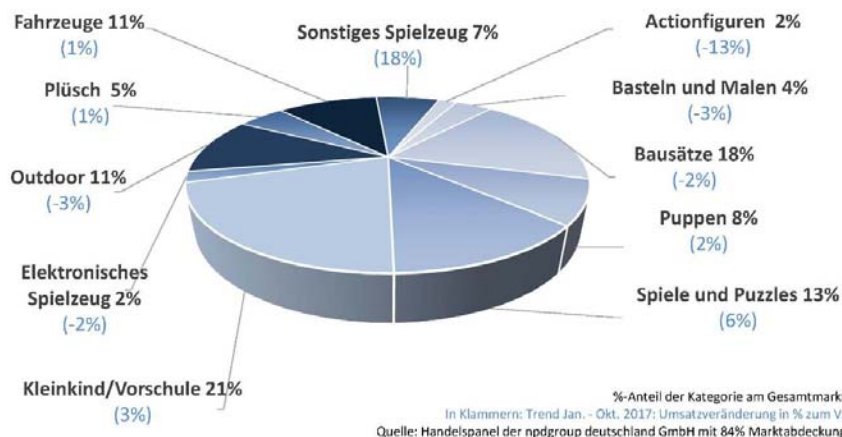
Die Spielwarenhändler rechnen damit, in den nächsten Jahren von dem **anhaltenden Babyboom** in Deutschland zu profitieren: So meldet das Statistische Bundesamt nach vorläufigen Ergebnissen für 2016 ein neues Geburtenhoch von 792.000 Kindern. Das sind 7,4 % mehr Kinder als noch im Vorjahr (737.575 Kinder). Das Kalkül der Händler: Mehr heranwachsende Kinder wünschen sich mehr Spielzeug und das könnte den Spielwaren-Umsatz in den nächsten Jahren antreiben.

## Interaktives Barbie-Pferd, Dschungel-Spielwelten und Racing Drohnen erobern Weihnachten 2017 den Gabentisch

### *Fidget Spinner sorgten für Zusatzumsatz bei den Händlern*

Fidget Spinner waren 2017 „in aller Hände“: Der Hype um die Handkreisel sorgte für zusätzlichen Umsatz bei den Spielwarenhändlern, auch wenn es regelmäßig zu Warenengpässen kam. Auch Playmobil überraschte in 2017 erneut den Markt: Die Kunden begeisterten sich für die **erstmalig angebotenen Lizenzspielzeuge von Playmobil** und auch zu Weihnachten steht Spielzeug zum Beispiel zur Lizenz „Drachenzähmen leicht gemacht“ hoch im Kurs.

**Welches Spielzeug die Deutschen kaufen**  
2016/Trend Januar - Oktober 2017



Viele Kinder werden in diesem Jahr eine Forschungsexpedition in versunkene Welten machen: So rechnet der BVS zu Weihnachten mit einer starken Nachfrage nach trendigen **Dschungel-Spielwelten** verschiedener Hersteller. Der neueste Schrei sind **Plüschtiere**, die auf Knopfdruck ihre bissige Seite zeigen. **Barbie** gibt es zu Weihnachten erstmals mit einem Pferd, das mit den Kindern dank Geräusch- und Berührungssensoren interagiert und die **Holzeisenbahn** fährt neuerdings auf vier Ebenen. Fischel: „*Spielzeug ist der Star bei den Kindern und so sind die Weihnachts-Wunschzettel gut mit Spielzeugwünschen gefüllt. Viele Kinder wünschen sich die Klassiker Puppen und Spielwelten und auch in diesem Jahr begeistert Spielzeug dank moderner Updates und neuer technischer Features.*“ So kann jetzt jeder im ferngesteuerten Fahrzeug oder Flugobjekt „mitfahren“ bzw. „mitfliegen“, weil die Kamera die Sicht daraus auf die VR-Brille überträgt.

## Spielwaren-Fachhandel investiert in Digitalisierung

### Onlineboom bringt Logistiker an ihre Grenzen

Die Endverbraucher profitieren heute mehr denn je von den vielfältigen Serviceangeboten im Spielwarenhandel. Die Konsumenten können sich im Händler-Onlineshop über vorrätige Ware informieren und im Geschäft zurücklegen lassen. Wer die Ware sofort haben will, kann sie dann zeitnah im Geschäft abholen. Wer es nicht so eilig hat, lässt sich die Ware von seinem Händler nach Hause schicken. Und wer noch nicht genau weiß, was er kaufen soll, profitiert von einer guten Fachberatung im Geschäft. Fischel: *“Der Kunde will heute alles und der Handel gibt ihm was er will. Händler mit stationärem Geschäft setzen mit einem Onlineshop längst auf Multichannel. Pure Player denken verstärkt über stationäre Geschäfte nach. Die höchsten Zuwachsraten erzielen derzeit Multichannel-Anbieter, die es schaffen, das Beste aus zwei Welten zu kombinieren.”* Fischel weiter: *“Der Kunde sucht natürlich immer einen guten Preis, aber auch die Sicherheit des lokalen Ansprechpartners.”* Generell gilt: Neben dem Umsatz bleibt der Ertrag wichtigstes Kriterium für den Unternehmenserfolg. Dies ist Voraussetzung für die nötigen Investitionen in die Weiterentwicklung der Betriebstypen. Ob Online oder Offline, alle Unternehmensgrößen investieren verstärkt in Logistik und Prozessoptimierung als entscheidende Größe für die Zukunftsfähigkeit im Handel.

Der Onlineboom im Handel brachte die Logistiker zuletzt an ihre Grenze. So sorgten herbstliche Wetterkapriolen und **Engpässe bei den Speditionen** für eine herausfordernde Transportsituation im Einzelhandel. Bisher ist die Warenverfügbarkeit im Handel und die Liefersituation im Onlinehandel aber zufriedenstellend.

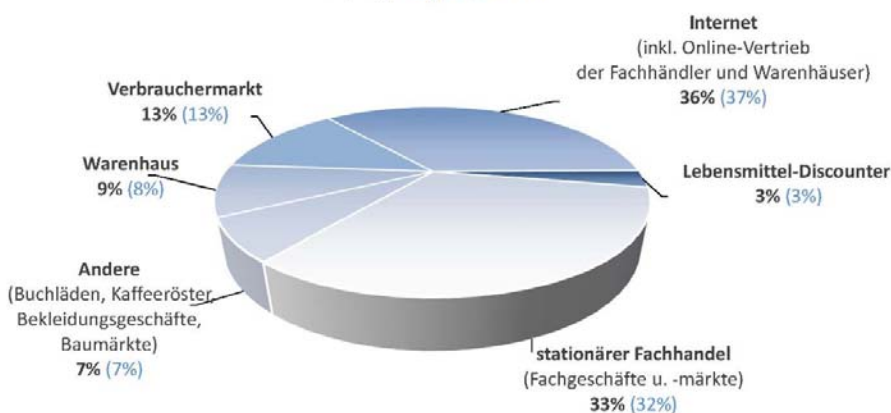
## Konsumenten wollen stationär und Online kaufen

### Multichannel macht den Markt

Am liebsten kaufen die Deutschen weiterhin in stationären Geschäften. Dort geben sie 63 % ihres Spielzeug-Budgets aus.

### Wo die Deutschen ihr Spielzeug kaufen

2016/Prognose 2017



Quelle: Consumer Panel npdgroup deutschland GmbH 2016  
 In Klammern: BVS-Schätzung für das Gesamtjahr 2017 basierend auf Daten der npdgroup deutschland GmbH

Als Markttreiber bleibt der Onlinekanal wichtig. **Jeder dritte Spielzeug-Euro wird inzwischen im Internet** ausgegeben – in den Onlineshops der stationären Händler und bei reinen Onlinehändlern. Damit wächst der Onlineumsatz nach BVS-Prognose in 2017 weiter und trägt maßgeblich zum Marktwachstum bei.

### **Bundesverband des Spielwaren-Einzelhandels e.V. (BVS)**

Der BVS vertritt die Interessen des Spielwaren-Einzelhandels aller Vertriebswege und Unternehmensgrößenklassen in Deutschland. Er ist dem Handelsverband Deutschland - HDE angeschlossen, dessen Landesverbände die Delegierten der BVS-Mitgliederversammlung stellen. Außerordentliche Mitglieder sind die wichtigsten Einkaufskooperationen der Branche.

Willy Fischel (Geschäftsführer)  
Steffen Kahnt (stv. Geschäftsführer)

Telefon (0221) 2 71 66-10  
Telefon (0221) 2 71 66-15